

14 de febrero de 2021

**INSTUCION EDUCATIVA MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA**

**NOMBRE**

Neyi Michell Agudelo Ñustes

**GRADO**

10-2

**MATERIA**

Creación De Empresas

**DOCENTE**

Johana Díaz

**TEMA**

Modelo CANVAS

**FECHA**

Domingo 14 de Febrero

**2021**

Viernes 12 de Febrero de 2021

## MODELO CANVAS

### PROPÓSITO:

Que los estudiantes comprendan que es el **CANVAS**, sus partes, componentes y sean capaces de explicarlo y ponerlo en práctica con una idea de negocio propia y a realizar o una analizar una existente, se fundamentará en **3** momentos, para detallar cada aspecto, a partir de documentos sencillos y videos explicativos. En la primera parte se explicará el modelo **CANVAS**, la propuesta de valor, el segmento de clientes y los canales de distribución.

### MOTIVACION:

- Explicación general del Modelo Canvas:
  - Es una forma de diseñar de forma rápida un modelo de negocios, permitiendo plasmar en una sola hoja toda tu idea
  - El modelo canvas se compone de **7** rectángulos, **2** de ellos partidos por la mitad en forma de cuadrado y cada casilla tiene un tema específico que son:

- Propuesta de Valor
- Segmento de Mercado
- Canales de distribución
- Relación con clientes
- Fuente de Ingresos
- Recursos clave
- Actividades clave
- Socios Clave
- Estructura de Costes.

- Observemos el siguiente video explicativo y presta atención a la propuesta de valor, el segmento de clientes y canales de distribución.

## EXPLICACIÓN:

El modelo CANVAS es un diseño o plantilla también llamado lienzo, creado para plantear una idea de negocio de forma sintetizada, una idea de negocio nueva o ya existente.

¿ En que consiste en modelo CANVAS ?

El modelo canvas es un modelo que se ha

convertido, desde el 2008, como herramienta estrella en la gestión de moldear un solo folleto o folio, estructurado en nueve elementos, cual es el modelo de nuestro negocio. Y lo mejor de todo es que no importa que sea una pequeña, mediana o gran empresa, de nueva creación o no.

En definitiva, esta herramienta trata de ayudarnos a entender nuestro modelo de negocio de forma rápida, teniendo en cuenta que se desarrolla de una forma rápida y con el mínimo coste. El objetivo es lograr desarrollar un modelo ágil y que permite finalmente generar productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y aporten valor.

Con el uso del modelo de manera práctica, analizar nuestra idea de negocio u otras ya existentes de manera detallada, cada una de sus partes en un contexto real y cambiante.

## 1. ¿Cómo ayudas? (propuesta de valor)

En esta parte del canvas vas a describir cómo ayudas a las personas a realizar su trabajo y qué valor desprendes de tu idea de negocio para ellos, cuáles son los beneficios para ellos.

- Pregúntate lo siguiente: ¿ para poder realizar tu propuesta de valor?

- ¿ Cómo ayudas a otras personas a hacer su trabajo?
- ¿ Para qué trabajo te contrata el cliente?
- ¿ Por qué beneficios obtienen los clientes contigo?
- ¿ Qué valor entregas a los clientes?
- ¿ Qué es lo que haces mejor que nadie?

Trata de escribir en tu propuesta el valor de las oraciones como **ayudo a crear experiencias...** **Contribuyo a mejorar la calidad de vida.**

2. ¿ Como describir tus clientes potenciales como puede ayudarlos? ¿ Como entregas lo que ofreces? ¿ Canales de distribución?

- En este bloque tienes que definir los canales a través de los resultados vas a hacerles llegar tus servicios a tus personas de contacto con tu objetivo público, iniciaras una relación o cerrás una ventana (venta).

- Debes realizarte las siguientes preguntas:

- ¿ Cómo llegarán a ti tus clientes?

¿ Por medios de comunicación te van a conocer a ti y a tu propuesta de valor ?

¿ Como pueden los empleadores o clientes potenciales reconocerte y contactarte ?

¿ Como pueden contratarte ?

¿ Como entregaras lo que contrataran tus clientes ?

¿ Como puedes asegurar que tus clientes estén satisfechos con tu trabajo ?

Estos canales de comunicación, contratación y visibilidad pueden ser:

- Boca a Boca
- Sitio web o blog
- Artículos
- Charlas o Conferencias
- Llamadas telefónicas
- Correo electrónico
- Foros en línea
- Anuncios
- Redes Sociales
- Eventos Networking
- Tienda física
- Oficina

3. ¿ Como interactúas con las personas a quienes ayudas ? ( Relaciones del cliente )

Aquí vas a definir cómo vas a interactuar, comunicarte o relacionarte con tus clientes.

En este sentido es importante captar nuevos clientes o retenerlos y fidelizarlos.

• Debes realizarte las siguientes preguntas:

¿Cómo describirías la forma en que interactúas con tus clientes?

¿La comunicación es cara a cara, de forma remota, escrita, por email?

¿La relación será por transacción única o por servicios en curso?

¿Tu relación con el cliente está centrada en la adquisición o centrada en la retención del mismo?

## EJERCICIOS:

### ACTIVIDAD

1. Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo **CANVAS**.
2. Leer los blogs relacionados con el modelo **CANVAS** en donde se detalla cada parte y ejemplifican paso a paso.
3. Explica con sus palabras, de manera general, (use terminos), lo que entendió acerca del modelo **CANVAS** en sus primeros 3 primeros aspectos.

4. Crear 3 preguntas generadoras y responderlas explicando cada parte del modelo CANVAS.

5. Asistir a clase virtual programada por la docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada el tema.

6. Observar el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio dando clic en el link.

### Solución:

3. Para mí el modelo canvas es una forma práctica que nos permite expresar la idea de nuestro negocio de una manera didáctica y entretenida.

Es una serie de cuadros que nos permiten estructurar de una manera sencilla nuestra idea de negocio; y así damos a conocer de forma detallada al público nuestra idea de negocio.

• Los primeros tres aspectos del modelo CANVAS SON:

- Propuesta de Valor
- Segmentos de Clientes
- Canales de distribución.

Entendi por propuesta de valor como la explicación atractiva y beneficiosa que le hacemos a los

Cientes, son los beneficios y la ayuda que le estamos brindando como negocio a los clientes, para que así ellos vean que no necesitan y que cubrimos una necesidad.

Esa es la propuesta de valor que le pedo ofrecer al cliente y que a él le parezca atractiva y se sienta cómodo y incentivado por lo que le ofrecemos.

## • Segmentación de Clientes:

Aquí se refiere por así decirlo al tipo de relación que voy a manejar con el cliente, el tipo de problema que podremos ayudar a resolver como empresa y de que manera me pienso comunicar con ellos de manera remota, cara a cara o quitas chats o emails, por lo que para esto debemos tener clara que tipo de servicios ofreceremos, por lo que debemos saber con exactitud como entregaremos nuestros productos, y a que población le beneficia más lo que haremos, o que tipo de población se beneficiará con lo vendemos, en que rango y ciclo de vida beneficia.

## • Canales de Distribución:

Los canales de distribución son aquella parte de un negocio, en la que se determina de que manera un producto llegará a manos de las personas, que canales se utilizarán para la distribución del producto y así estar de acuerdo con el plan ejecutado de la empresa, unos ejemplos de canales de distribución podrían ser: Fabrica, transporte, almacén y venta, cada uno lleva el producto a diferentes partes estratégicas para así garantizar que llegue a la manos adecuadas.

## 4. Preguntas generadoras:

¿ Que objetivo cumple el modelo CANVAS ?

- Su objetivo es mostrar de manera dinámica y divertida los componentes de una explicación sobre un perfil de negocio, hace que sea más sencillo entender una propuesta de negocio.

¿ Sirve para empresas grandes ?

- Diría que sí, pero, ellos tienen algo más estructura y más serio, además de extenso y completo, quizás agreguen más cuadros, o quizás cada uno de sus cuadros tiene una explicación más extensa.

## ¿ Porqué se originó el modelo CANVAS ?

- El origen del Business Model Canvas se remonta al año 2004, año en el que Alexander Osterwalder presentó su tesis doctoral sobre "Ontología de Modelos de Negocio".

El prototipo permitía captar y describir el modelo de negocio de una empresa, demostrando su importancia para otras aplicaciones.

## 5 Ideas de negocio

- 1- Jugos 100% refrescantes y Naturales.
- 2- Tienda de todo tipo de telidos con bastantes cosas variadas.
- 3- Sushis Especiales.

